证券代码:688280　证券简称:精进电动　公告编号:2026-032

精进电动科技股份有限公司
关于收到上海证券交易所《关于对精进电动科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

近期，精进电动科技股份有限公司（以下简称“公司”或“精进电动”）收到上海证券交易所上市公司管理部《关于对精进电动科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2026〕0194 号）（以下简称“《问询函》”），收到《问询函》后，公司对《问询函》提到的问题进行了认真讨论与核实，现将《问询函》所涉问题回复公告如下。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。如无特别说明本回复中使用的简称与公司《2025 年年度报告》一致。鉴于本公告部分信息涉及商业秘密，公司针对该部分内容进行豁免披露。

一、关于主营业务

1.关于经营业绩。年报显示，报告期内，公司实现营业总收入 27.29 亿元，较上年同期增长 109.11%；实现归母净利润 1.50 亿元，实现扣非后归母净利润 0.32 亿元，上市以来首次实现扭亏为盈，同期归母净利润与扣非归母净利润金额存在显著差异。分季度看，2025 年 1-4 季度，公司分别实现营业收入 4.04 亿元、6.18 亿元、7.80 亿元、9.27 亿元；分别实现归母净利润 0.49 亿元、-0.13 亿元、0.48 亿元、0.67 亿元，分别实现扣非后归母净利润 -0.48 亿元、-0.21 亿元、0.31 亿元、0.69 亿元。公司 2026 年一季报显示，公司实现营业收入 3.26 亿元，同比减少 19.20%，实现归母净利润 -0.91 亿元、扣非后归母净利润 -0.99 亿元，再次转为亏损。

请公司：（1）补充说明公司主营产品结构及销售规模、毛利率、公司主要产品市占率及行业地位、经营模式、主要客户及变动情况；（2）补充说明第四季度实现营业收入、净利润具体规模、确认收入的主要业务构成、涉及客户名称及历年业务往来情况、是否属于公司主营业务、相关业务收入确认政策及具体确认过程，说明 2025 年第四季度净利润变化较大、与往年存在较大差异的具体原因，并说明相关收入确认是否存在真实性存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况；（3）结合公司所处行业季节特征、商业模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等，说明报告期内公司各季度经营业绩波动较大的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致，是否符合行业惯例；（4）补充说明报告期内所有非经常性损益科目的具体构成、发生背景、交易对手方、会计处理依据及实际发生金额、相关非经常性损益项目的会计处理是否符合《企业会计准则》要求、是否具备可持续性；（5）结合收入增长、毛利率提升、费用控制、资产减值转回、政府补助等非经常性损益等因素，补充说明 2025 年净利润扭亏为盈的具体原因及合理性、扣非后净利润与归母净利润差异较大的原因；（6）结合在手订单、产能规划、下游市场发展需求、公司一季度经营表现及产生原因，说明公司 2025 年业绩实现大幅增长并扭亏为盈是否系偶发性事件、是否能真实反映公司当下的盈利能力、公司实质盈利能力是否发生根本性好转、未来是否具备盈利可持续性，并说明 2026 年一季度业绩亏损是否反映公司经营有潜在风险，若存在，请充分提示风险。

回复：

一、补充说明公司主营产品结构及销售规模、毛利率、公司主要产品市占率及行业地位、经营模式、主要客户及变动情况

（一）主营产品结构及销售规模

公司主要从事新能源汽车电驱动系统的研发、生产、销售及服务，主营业务收入按产品与服务划分可分为新能源汽车电驱动系统收入、技术开发与服务收入。2024 年至 2025 年，公司主营业务收入按产品和技术开发与服务情况和变动如下：

单位：万元

主营业务收入	2025年	2024年	变动
新能源汽车电驱动系统	239,312.01	116,078.80	106.16%
其中：乘用车电驱动系统	192,751.33	73,053.15	163.85%
非乘用车电驱动系统	46,560.68	43,025.65	8.22%
技术开发与服务	31,419.98	11,941.80	163.11%
合计	270,731.99	128,020.60	111.48%

（二）产品或服务毛利率情况

2025 年度，公司主营业务按产品和技术开发与服务分类的毛利率及其变动情况如下：

单位：万元

	主营营业收入	主营营业成本	毛利率（%）	主营营业收入比上年增减（%）	主营营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
新能源汽车电驱动系统	239,312.01	215,678.72	9.88	106.16	86.30	9.61
其中：乘用车电驱动系统	192,751.33	174,323.23	9.56	163.85	129.94	13.34
非乘用车电驱动系统	46,560.68	41,355.49	11.18	8.22	3.50	4.05
技术开发与服务	31,419.98	13,489.60	57.07	163.11	64.10	25.90
小计	270,731.99	229,168.31	15.35	111.48	84.83	12.20

1、新能源汽车电驱动系统业务

公司电驱动系统营业收入增长的原因，主要是境内新能源汽车销售持续增长，带来的对电驱动系统需求的增长。除行业的趋势外，公司的业务也更受自身项目变化的影响。在汽车行业，乘用车项目由于体量比较大，一个新项目的投产或者起量会对公司业务影响较大，其中公司对北汽集团的销售收入增长比较明显。北汽集团在公司发展历史上始终是公司的主要客户之一，其配套的电驱动系统项目对公司的整体业绩具有一定影响。2025 年公司收入大幅增长，主要是公司为北汽集团配套的乘用车电驱动系统项目随着相关车型的上市和持续增量。北汽集团整车销售量快速增长，公司销售规模也随之快速增长。2025 年度，公司对北汽集团的销售收入为 14.85 亿，较上年增长 12.19 亿元，增幅 458.44%，占当年收入增长总额的 85.63%，是 2025 年销售收入增长的主要原因。

2、技术开发与服务业务

技术开发与服务业务主要是为下游客户开发配套新车型的电驱动系统提供服务，通常为项目制，技术开发与服务成果完成并通过客户验收时确认收入，各期收入受客户验收周期影响较大，不同项目完成时间的间隔差异较大，容易引起收入波动。技术开发与服务工作进度受公司下游客户的车型开发及量产上市计划以及公司研发是否顺利等因素的影响，因此技术开发与服务业务的节奏与电驱动系统消化节奏有所不同。技术开发与服务收入较去年同期有较大增长的主要原因是年度内公司结项的技术开发与服务项目较多。2025 年度技术开发与服务收入占公司年度营业收入的 11.51%，贡献毛利占全年毛利的 40.03%，公司技术开发与服务收入的增长也进一步改善了公司盈利能力。

综上所述，行业稳步发展，公司主要客户的销量提升以及公司技术开发与服务项目结项进度为 2025 年度公司毛利率改善的关键驱动因素。

（三）主要产品市占率及行业地位

精进电动是全球新能源汽车电驱动领域的领军企业之一，从事新能源汽车电驱动系统的研发、生产、销售及服务。公司拥有驱动电机、发电机、控制器、传动总成和控制器软件等自主核心技术并已实现完整布局。精进电动为客户提供电驱动系统的整体技术解决方案，凭借卓越的产品性能、突出的系统级供应能力、领先的研发水平和高效的技术服务，赢得了国内外新能源汽车整车企业客户的信赖，是我国少数能够持续获得全球知名整车企业电驱动系统产品量产订单的新能源汽车核心零部件企业。

公司成功牵头科技部“十三五”国家重点研发计划“新能源汽车”重点专项技术开发项目、工信部“产业基础再造和制造业高质量发展专项”、发改委“增强制造业核心竞争力专项”、山东省科技厅“重大科技专项”等国家级、省级重大科研和产业化项目，还参与了科技部“十四五”国家重点研发计划“稀土”重点专项技术开发项目、北京市科委“科技计划项目”。

目前尚无公开披露的公司产品市场占有率的权威统计数据，但根据上海电机协会数据显示，2025 年我国新能源汽车电驱动系统行业市场规模接近 1,850 亿元，公司 2025 年国内新能源汽车电驱动系统营业收入 21.02 亿元，占我国新能源汽车电驱动系统行业市场规模的比例约为 1.14%。

公司与同行业可比公司的行业地位按相关业务规模排序，情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2025年收入	行业地位
联合动力	1,810,634.66	联合动力是新能源汽车动力系统的行业龙头，根据 NE 时代统计，在 2025 年中国新能源乘用车市场中，公司电控产品份额约 8.7%，在第三方供应商中排名第一（总排名第二）；车载充电机产品份额约 5.1%，总排名第七；电机定子产品份额约 10.5%，在第三方供应商中排名第一（总排名第二）；驱动总成产品份额约 7.8%，在第三方供应商中排名第二（总排名第四）
绿控传动	335,368.19	绿控传动是国内新能源商用车电驱动系统的领军企业之一，在新能源重卡领域占据重要市场地位。根据科瑞咨询研究数据统计，2023 年至 2025 年，公司新能源重卡电机配套市场占有率持续位居行业首位，行业领先优势明显
精进电动	272,867.63	精进电动是全球新能源汽车电驱动领域的领军企业之一，公司拥有驱动电机、发电机、控制器、传动总成和控制器软件等自主核心技术并已实现完整布局。精进电动为客户提供电驱动系统的整体技术解决方案，凭借卓越的产品性能、突出的系统级供应能力、领先的研发水平和高效的技术服务，是我国少数能够持续获得全球知名整车企业电驱动系统产品量产订单的新能源汽车核心零部件企业
英搏尔	197,440.12	英搏尔深耕新能源领域动力系统二十年，是国内少数同时具备新能源领域电驱系统和电源系统多合一全技术要素的研发能力和系统集成能力的 Tier1 供应商，是新能源动力域核心产品平台化供应商
大洋电机	190,705.05	大洋电机是国内技术和规模领先的新能源汽车动力总成系统独立供应商，客户涵盖国内外主流整车/整机厂。公司目前拥有年产 100 万台套新能源汽车动力总成系统的生产能力
巨一科技	167,113.42	巨一科技是汽车等先进制造领域智能装备和新能源汽车电机电控零部件产品的主流供应商，公司多次获得沃尔沃、奇瑞捷豹路虎、一汽大众、蔚来汽车、吉利汽车、江淮汽车、奇瑞汽车、宁德时代、上汽变速器等客户的优秀供应商等奖项
方正电机	157,991.82	方正电机新能源驱动电机系列产品已与多家国内头部传统自主品牌整车厂、造车新势力及国际客户建立配套合作关系，客户包括上汽通用五菱、上汽集团、蜂巢传动、蔚然动力、小鹏汽车、理想汽车、零跑、大众汽车等
朗高电机	103,677.54	朗高科技是我国新能源商用车与非道路移动机械驱动电机领域的领军企业，在新能源重卡/矿卡/装载机/大中型客车驱动电机、风电变桨电机等领域占据重要市场地位

注：上述数据摘自于同行业公司 2025 年年报或者招股说明书，其中：联合动力：为其年报披露的电驱动系统业务的营业收入；绿控传动：为其招股书中披露总营业收入；英搏尔：为其年报披露的电驱总成和电机控制器业务的营业收入；大洋电机：为其年报披露的新能源汽车动力总成系统业务的营业收入；巨一科技：为其年报披露的新能源汽车电机控零部件业务的营业收入；方正电机：为其年报披露的驱动电机和汽车电子业务的营业收入；朗高电机：为其招股书中披露的新能源商用车业务营业收入。

（四）经营模式

公司主要从事新能源汽车电驱动系统的研发、生产、销售及服务，主营业务收入来自电驱动系统产品销售和为客户提供技术开发与服务。公司下游客户主要为国内外大型整车企业。公司的销售模式为直销模式，与客户建立合作关系之后，将根据最终配套车型的生命周期以及后续车型的开发进度，向客户销售产品和提供服务。公司在销售中对部分客户存在寄售的情形，采用寄售模式的，公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入。

电驱动系统产品销售业务有以下特点：公司采取主动市场营销、需求导向研发的销售策略。在与整车厂交流并获得其需求意向之后，及时反馈并推动公司内部各相关部门进行方案讨论、技术答辩，得到客户的需求确认。后续经过商务谈判，样件制作、进一步签署框架协议或定点函。签订框架协议后，公司将进一步配合客户进行产品的研发、试制、检测等，在提供样件检测、小批量试制都得到客户认可之后，公司将正式进行批量生产，并依据合同规定与订单要求，向客户提供产品和售后服务。

技术开发与服务业务有以下特点：整车企业与核心零部件供应商在新车型或新产品规划的初期就开始深度合作同步研发，是汽车行业的常见模式。此等安排既可以共担风险又能够同步优化、提高效率。公司与客户签订具体协议之后，公司根据客户要求的产品参数、技术指标、试验项目等具体情形，组织人员进行定制化的技术开发与服务工作，并设置重要工作节点，接受客户的验收。公司技术开发与服务的具体内容主要有工装模具业务，主要包括整车企业客户新车型项目进入量产之前的工装设计、模具开发和技术服务业务，主要包括整车企业客户新车型项目的同步开发，非整车企业的工装模具开发、产品预研、样机试制等，有明确需求订单的新车型项目的技术服务。

公司的生产模式主要为按照客户订单组织生产，以销定产。产控物流部根据客户订单及交付时间、产能、设备状况、生产线负荷状况、原材料供应状况等综合评审，安排生产计划，并将生产计划发送给生产部门。生产部门根据生产进度发布生产制造令，按照生产制造令进行领料、组装、测试、包装、入库等，完成生产计划。由于原材料会受到季节性、生产周期、生产流程复杂等因素影响，因此公司会储备一定量的原材料。同时随着公司经营规模的扩大，公司以“以销定产”的经营模式为基础，结合销售部门的订单预测、生产部门的交付情况以及原材料实时库存信息，综合制定采购计划。此外，还会为已销售产品的售后和升级改造进行原材料的储备。

（五）主要客户及变动情况

2024 年度及 2025 年度，公司前五大客户（按同一控制人合并）销售情况如下：

单位：万元

2025年				
排名	客户名称	销售收入	占收入的比例	销售产品对应车型
1	北汽集团	148,520.61	54.43%	乘用车：两款增程式越野车 商用车：多款新能源商用车
2	客户 1	26,876.65	9.85%	乘用车：多款混动车型，及纯电动轿车和多款厢式货车（与轿车共享系统）
3	客户 2	18,700.03	6.85%	乘用车：一款混动车型 商用车：多款新能源商用车
4	客户 3	13,908.34	5.10%	乘用车：一款混动车型 商用车：多款新能源商用车
5	客户 4	7,840.62	2.87%	乘用车：两款混动车型
合计		215,846.25	79.10%	
2024年				
排名	客户名称	销售收入	占收入的比例	销售产品对应车型
1	客户 1	33,701.47	25.83%	乘用车：多款混动车型，及纯电动轿车和多款厢式货车（与轿车共享系统）
2	北汽集团	26,595.66	20.38%	乘用车：两款增程式越野车 商用车：多款新能源商用车
3	客户 3	14,158.77	10.85%	乘用车：两款混动车型 商用车：多款新能源商用车
4	客户 5	11,169.59	8.56%	乘用车：一款混动车型 商用车：多款新能源商用车
5	客户 2	8,577.24	6.57%	乘用车：一款混动车型，一款纯电动 车型 商用车：多款新能源商用车
合计		94,202.73	72.19%	

公司主营业务收入中，2025 年度前五大客户较 2024 年度变动分析如下：

（1）北汽集团：公司主要是向其增程式越野车提供乘用车电驱动系统产品，向新能源商用车提供商用车电驱动系统产品。由于 2024 年第四季度增程式越野车投产，2025 年相关车型大规模起量，拉动了 2025 年公司对北汽集团的收入。（2）客户 1：公司主要为客户提供新能源乘用车电驱动系统产品，2025 年由于客户需求减少，因此收入降低。（3）客户 2：公司主要为客户提供新能源乘用车电驱动系统产品和新能源商用车电驱动系统产品，2024 年第四季度，由于客户某纯电动乘用车项目投产，2025 年相关车型起量，拉动了 2025 年公司对客户的收入。（4）客户 3：公司主要为客户提供新能源乘用车电驱动系统产品和新能源商用车电驱动系统产品，2025 年其对公司乘用车电驱动系统产品的需求减少，因此导致收入减少。（5）客户 4：公司主要为客户提供新能源乘用车电驱动系统产品。客户长期与公司有合作关系，并非新增客户。客户的新乘用车项目于 2025 年下半年投产，新投产的项目拉动了对公司产品的需求，导致收入增加。（6）客户 5：公司主要是向其提供新能源乘用车电驱动系统产品和新能源商用车电驱动系统产品。由于 2025 年客户乘用车项目对公司的需求减低，导致收入下降，该客户在 2025 年没有进入公司前五大客户，但是仍是公司前十大客户之一。

二、补充说明第四季度实现营业收入、净利润具体规模、确认收入的主要业务构成、涉及客户名称及历年业务往来情况、是否属于公司主营业务、相关业务收入确认政策及具体确认过程，说明 2025 年第四季度净利润变化较大、与往年存在较大差异的具体原因，并说明相关收入确认是否存在真实性存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况

（一）第四季度实现营业收入和净利润情况

公司主营业务主要为新能源汽车电驱动系统和技术开发与服务业务。2025 年度公司主营业务收入占营业收入比例 99.22%，第四季度主营业务收入占比为 99.13%。

2025 年第四季度，公司实现营业收入 9.27 亿元，占全年营业收入的比例为 33.96%，其中，新能源汽车电驱动系统销售收入 6.85 亿元，技术开发与服务收入 2.33 亿元，分别占全年同类业务总收入的 28.63%和 74.23%。电驱动系统销售收入除第一季度占比较低外，其他三个季度销售较为平稳，技术开发与服务收入第四季度占比较高。

2025 年第四季度实现净利润 6,687.18 万元，占全年净利润的 44.46%左右，主要由于毛利率较高的技术开发与服务收入在第四季度较为集中所致。

（二）涉及主要客户情况及历年业务往来情况

公司 2025 年第四季度的前五大客户占第四季度总收入的 79.11%，其中部分客户第四季度主要是提供技术开发与服务收入占比较高，均属于公司主营业务。

公司 2025 年第四季度的前五大客户中的三个客户为大整车集团，并长期有业务往来。这些企业向公司采购电驱动系统产品和技术开发与服务。

一家海外客户为北美造车新势力企业，公司和该企业合作始于 2021 年，公司受客户委托为其开发的新能源汽车开发配套的电驱动系统产品，与客户的主要业务为技术开发与服务。另外一家为北美最大的船用推进系统制造商，公司和该企业合作始于 2022 年。公司受客户委托为其开发的新能源船只开发配套的电驱动系统产品，为客户提供的是技术开发与服务。

（三）相关收入确认政策及具体确认过程

1、新能源电驱动系统销售收入的方式、标准流程时点相关单据具体如下：

公司的收入确认政策符合《企业会计准则第 14 号—收入》（财会[2017]22 号）中规定的“在某一时点履行的履约义务”的情形，根据《企业会计准则》的规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，根据会计准则的规定结合公司的实际情况判断如下：

（1）商品销售

销售类型	销售模式	收入确认具体标准	收入确认时点
国内销售	非寄售模式	将货物交付客户，精进电动不再拥有货物所有权且不能够对货物施加有效控制，相关收入的金额能可靠计量时确认收入。	客户验收时点
	寄售模式	客户领用货物，精进电动不再拥有货物所有权且不能够对货物施加有效控制，相关收入的金额能可靠计量时确认收入。	客户领用时点
境外销售	非寄售模式	精进电动将货物交付客户指定承运人并办妥出口报关手续，不再拥有货物所有权且不能够对货物施加有效控制，相关收入的金额能可靠计量时确认收入。 采取 C&F（成本加运费，指定目的港）、EXW（工厂交货）、FOB（船上交货，指定装运港）、DDU（未完税交货，指定目的地）等国际贸易方式，根据合同约定在控制权转移时点确认收入。	采取 C&F（成本加运费，指定目的港）、EXW（工厂交货）、FOB（船上交货，指定装运港）、DDU（未完税交货，指定目的地）等国际贸易方式，根据合同约定在控制权转移时点确认收入。
	寄售模式	客户领用货物，精进电动不再拥有货物所有权且不能够对货物施加有效控制，相关收入的金额能可靠计量时确认收入。	客户领用时点

（2）技术开发与服务收入

收入类型	收入确认具体方式、标准、流程		收入确认时点	收入确认的依据
同步开发	在启动项目开发之前，精进电动与客户签订开发协议。当产品创意方案、设计方案完成并获得客户认可，以及样品试制、检测合格之后，客户会下达开发模具指令，模具开发结束并进入 PPAP 阶段，标志着同步开发工作全部完成，精进电动此时确认同步开发收入。		客户验收完成并签署 PPAP 时点	PPAP 文件
模具开发	在同步开发结束之后，进入模具开发阶段，精进电动会为客户开发模具，并向客户收取模具开发费。当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即开发的模具验收合格，精进电动确认模具开发收入。			
技术服务	在与客户签订订单或商务合同及对应的技术协议，明确规定了该项目产品开发包含的过程及对应的交付结果。在将样件交付客户目客户验收后，确认技术服务收入。		样件经客户验收完成时点	样件签收单
	精进电动在收到客户技术服务需求后，开展相关技术服务工作。在向客户提交完协议约定的交付物后（交付物一般为测试报告、软件包、数模、图纸等），视客户需求对服务结果进行评审确认，完成评审并提交服务报告后确认技术服务收入。如客户不要求对服务结果进行评审确认，在客户签字确认服务完成后确认技术服务收入。	需对服务结果进行评审确认	完成服务并且提交服务报告时确认收入	服务报告
		无需对服务结果进行评审确认	客户签字确认完成服务时点	客户签字确认单据

①对于同步开发收入，公司参与客户新车型的同步开发，需要向客户收取同步开发费用。在启动项目开发之前，公司与客户签订开发协议，当产品创意方案、设计方案完成并获得客户认可，以及样品试制、检测合格之后，客户会下达开发模具指令，模具开发结束并进入 PPAP 阶段，标志着同步开发工作全部完成，公司此时确认同步开发收入。

②对于模具开发收入，当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即开发的模具验收合格，公司此时确认模具开发收入。

③对于技术服务收入，精进电动根据订单需求开展相关技术服务工作，在向客户提交完订单约定的交付物(例如：设计报告、测试报告、数模、有关图纸等)后，整车客户对技术服务结果进行验收确认时确认收入。

2、同行业公司的会计政策

公司名称	收入确认政策
联合动力	本公司的营业收入主要包括销售商品收入、技术开发与服务收入。 （1）销售商品收入 公司销售产品属于在某一时点履行的履约义务。 国内销售：公司根据合同约定将货物交付给客户，按月根据领用或签收情况与客户核对确认销售数量及结算金额，以核对无误后的金额确认销售收入。 国外销售： 1）FOB、CIF、FCA（货交承运人）、EXW（工厂交货）结算方式的，根据合同约定发出货物，并办理完出口报关手续后确认销售收入。 2）DAP（指定目的地交货）结算方式的，根据合同约定发出货物，并办理完出口报关手续后，取得客户确认的签收单后确认销售收入。本公司将国内客户转让商品而预期有权收取的对价金额作为交易价格，并根据合同条款，结合以往的商业惯例予以确定。 本公司按照最有可能发生金额对折扣做出最佳估计，以估计折扣后的交易价格不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额为限计入交易价格，并在每一个资产负债表日进行重新估计。 （2）技术开发与服务收入在某一时点确认收入：本公司根据合同约定开展技术开发与服务工作，向客户提交合同约定的交付物，属于在某一时点履行的履约义务。公司在向客户交付相关成果，并取得客户验收后确认收入。 在某一时段内确认收入：本公司根据合同约定提供技术服务，按月与客户确认结算情况，属于在某一时段内履行的履约义务，每月确认实现后确认收入。本公司按照投入法确认履约进度。
绿控传动	本公司收入确认的具体方法如下： （1）新能源汽车电驱动系统及相关零部件、配件销售收入确认方法 1）非寄售模式：公司将产品按照合同运至约定交货地点，并由买方确认签收后，确认产品销售收入； 2）寄售模式：公司将产品运抵客户指定仓库，在客户领用产品并与客户确认领用数量后，根据相应的系统数据、与买方核对领用记录确认收入。 3）国外商品销售收入：根据贸易术语条款确认收入，采用 FOB 贸易结算方式的销售业务，公司在产品完成报关并取得提单当期确认收入；采用 EXW 贸易结算方式的销售业务，公司在客户或其指定承运人上门提货当期确认收入。 （2）技术开发与服务收入确认方法技术开发与服务收入包括技术研发服务与延保服务。 技术研发服务：公司履约的同时客户不能即取得并消耗公司履约产品带来的经济利益且公司不能在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项的，公司将其作为在某一时点履行的履约义务。公司依据合同约定完成技术服务时，公司确认收入。 延保服务：公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在延保服务提供期间，按照履约进度确认收入。 （3）让渡资产使用权收入与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入的金额能够可靠地计量时，确定让渡资产使用权收入金额。公司让渡资产使用权收入主要为房屋租赁收入，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。
朗高电机	公司收入确认的具体方法如下： （1）电机销售收入确认方法公司与客户之间的销售商品合同，属于在某一时点履行履约义务，公司销售商品收入确认的具体方法：国内销售的收入确认： 1 非寄售模式（包含直销、经销）下，公司将产品按照合同运至约定交货地点，取得经客户确认的签收单后确认销售收入； 2 寄售模式下，公司将产品运抵客户中转仓库或其指定仓库，客户按需领用产品，公司根据经客户确认的领用或使用结算period 确认销售收入；境外销售的收入确认：FOB、FCA 结算方式的，按照合同约定将货物运达指定港口，完成报关手续，根据提单确认收入；DAP 结算方式的，根据合同约定发出货物，并办理完出口报关手续后，取得客户确认的签收单后确认销售收入；EXW 结算方式的，按照合同约定将货物出库交付给客户或客户指定的物流公司，取得客户确认的发货交接单据确认收入。 （2）提供技术服务的确认方法公司与客户之间的提供技术服务主要包括维修服务、标定试验服务。对于维修服务，公司在取得经客户确认维修服务完成的单据时确认收入；对于标定试验服务，公司根据订单需求开展相关技术服务工作，提供测试服务数据且获得客户认可时确认收入。对于延保服务，由于公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务提供期间平均分摊确认。
巨一科技	本公司收入确认的具体方法如下： 本公司与客户之间的销售商品合同包含转让智能制造成套装备及新能源电驱动系统产品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。 A、公司智能装备整体解决方案系提供非标产品，采用订单生产模式，根据销售合同订单安排生产，分为研发设计、加工制造、厂内装配调试集成、初验收、客户现场装配调试集成、终验收、售后服务等阶段。公司产品在厂内装配集成调试并通过初验收后发货至客户现场并进行最终的装配调试集成，通过终验收后确认销售收入； B、公司新能源电驱动系统产品是标准产品，本公司根据销售合同或订单约定，以产品发出并经客户签收或经客户领用后确认销售收入； C、公司参与客户新车型的同步开发，需要向客户收取同步开发费用，在启动项目开发之前，公司与客户签订开发协议，当产品创意方案、设计方案完成并获得客户认可，以及样品试制、检测合格并经客户验收后，公司确认同步开发收入。
方正电机	公司主要销售驱动电机和汽车电子、智能控制器和微特电机等产品。 内销产品：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入。 外销产品：公司已根据合同约定将产品发货，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入。
英搏尔	本公司主营业务收入主要为产品销售收入，包括出口产品销售收入、内销产品销售收入。 1内销产品销售收入：公司将产品按照合同或订单约定运送至约定交货地点，经初步验收入库后，客户每月根据已上线装配的合格产品数量向公司开具结算单或对账单，公司按双方认可的结算单或对账单作为依据确认销售收入；采用现款现货的结算方式的，根据合同约定，公司先收取货款后，将产品按约定送至交货地点后，取得签字送货单后确认收入。 2出口产品销售收入：根据目前公司的产品成交模式分为两种结算方式，分别是工厂交货（EXW）、船上交货（FOB）；在工厂交货（EXW）模式下，公司依据合同约定，以完成产品交付，取得客户签字的货物交付单后确认收入；在船上交货（FOB）模式下，公司完成报关手续后，根据出口报关单、提单或运单确认收入。 同类业务采用不同经营模式涉及不同收入确认方式及计量方法的情况。

综上对比分析，公司执行的收入确认政策与同行业公司一致，不存在真实性存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况。

（四）2025 年第四季度净利润变化较大、与往年存在较大差异的具体原因

2025 年第四季度净利润变动较大，主要是受新能源电驱动系统收入较上年同期增长，且技术开发与服务收入第四季度占比较高影响。

第四季度新能源电驱动系统营业收入较上年同期增长 115.25%，主要是受北汽集团收入增长拉动。该客户在公司发展的历史上一直是公司的主要客户之一，从 2012 年开始合作。自 2024 年下半年开始，公司配套客户两款新车型陆续上市，销量持续增长，拉动了对公司电驱动系统的需求，公司产品销售收入随之持续增长，相关收入年度变动数据详见“1、关于经营业绩”之“一、补充说明公司主营产品结构及销售规模、毛利率、公司主要产品市占率及行业地位、经营模式、主要客户及变动情况”之回复。2025 年第四季度，对北汽集团销售收入 4.69 亿元，保持在较高水平，占全年对其销售收入的 31.71%，较上年同期增长 391.42%，从而增加了第四季度净利润。

2025 年第四季度，公司技术开发与服务收入 2.33 亿元，占全年该项收入的 74.23%，主要来源于相关项目于第四季度完成验收或因开发终止而确认收入，其中终止的项目集中在美国。公司长期重视美国市场，已在底特律设立子公司，为斯特兰蒂斯、福特等国际领先车企提供同步技术开发服务，以争取后续电驱动系统的供应合作，公司也承接了部分造车新势力的研发项目。2025 年以来，受经济增长放缓和美国新能源政策调整双重影响，部分美国客户进行战略调整，或终止车型开发计划，或经营困难进入破产程序。相关合同终止具有合理性，公开信息可验证，且公司已收取基于已完成工作量的技术服务费，无需向客户返还，因此在终止时点确认收入，这也相应增加了第四季度净利润。

2025 年以来，受经济下行周期以及叠加特朗普新能源政策调整双重影响，精进电动的部分美国客户进行战略调整，或终止新能源车型的开发计划，或经营困难进入破产程序等，合同集中终止具有合理性，该部分内容有公开信息可验证其真实性。第四季度因开发终止而确认收入主要分成以下三种情况：

1、合同双方协商一致终止项目情况

与北美造车新势力企业一（以下简称“F 公司”）的项目及北美知名船机系统企业（以下简称“M 公司”）项目均为 2021-2022 年期间开始的技术开发项目。

（1）F 公司项目

公司受 F 公司委托进行海外乘用车三合一总成同步开发工作。公司于 2021 年 8 月至 2023 年 5 月陆续收到相关 7 个开发订单和工装模具开发订单，订单金额合计 1,752.36 万美元，其中技术服务 1,474.51 万美元，工装模具 277.85 万美元。截至 2025 年 11 月末，随着服务成果陆续提供，累计已开出发票并收到合同款 1,047.02 万美元，其中技术服务 951.78 万美元，工装模具 95.24 万美元，折合人民币 7,408.62 万元。因未达到 PPAP 验收条件，相关款项计入合同负债（不含税人民币 6,949.88 万元）。

2024 年 6 月，F 公司通知公司暂停项目的 DV 试验，之后该技术开发项目处于暂停阶段。2025 年 12 月 18 日，双方签署备忘录，由于市场变化原因，双方一致同意终止联合开发项目，确认相关订单未完成的工作终止，已完成的工作已完成支付，公司不再向 F 公司进一步申诉相关费用并免除 F 公司与项目相关的所有费用责任。根据该备忘录，合同履约义务终止，合同负债无须返还，公司据此于备忘录签署之日将不含税合同负债 6,949.88 万元确认为收入，管理层认为合同双方均一致确认项目终止和交易金额，无后续履约义务，在 2025 年确认收入符合收入准则相关规定。

（2）北美知名船机系统企业（以下简称“M 公司”）的项目

公司受 M 公司委托进行电机和控制器二合一产品同步开发工作，公司于 2022 年 12 月至 2024 年 8 月陆续收到 M 公司 11 个技术开发订单和工装模具开发订单，订单金额 594.98 万美元，其中技术开发 371.74 万美元，工装模具 223.24 万美元。

2024 年 10 月客户通知项目暂停。截至 2024 年 10 月末，随着技术服务成果陆续交付，公司已开具发票 501.12 万美元，其中技术开发 323.42 万美元，工装模具 177.70 万美元，并已收回款项，因未取得 PPAP 验收，相关款项计入合同负债。

2025 年 12 月，双方协商终止该项目，于 2025 年 12 月 30 日，双方以邮件方式确认项目终止。具体形式为公司 Xuechao 向 M 公司 Eric.Cardenas 发出终止确认邮件，要求其确认项目状态，因项目已暂停 6 个月，鉴于先前的所支付款项覆盖了精进电动交付的成果，且双方不存在任何未完成交付物或未支付的款项，精进电动提出终止该项目，双方均无需承担与此项目相关的任何费用责任。M 公司 Eric.Cardenas 于 2025 年 12 月 30 日回邮件予以确认。相关订单中列示的邮箱为 Eric.Cardenas 的邮箱，前后能够互相印证。

根据上述邮件确认，合同履约义务终止，合同负债无须返还，公司据此于邮件确认之日将合同负债确认为收入，公司管理层认为合同双方均一致确认项目终止和交易金额，无后续履约义务，在 2025 年确认收入符合收入准则相关规定。

2、委托方单方以邮件通知项目终止情况

某国际头部整车企业（以下简称“S 公司”）是公司主要客户之一，因 S 公司为开发新车型项目，公司受托提供同步开发服务，开发前、后驱动电机产品。2025 年 6 月，公司收到两个订单，订单金额合计 1,391.76 万美元。

公司在提供服务过程中，每周五与 S 公司召开周例会，对完成工作进行确认，并由 S 公司整理会议纪要向精进发送邮件确认。2025 年 9 月，S 公司通知公司由于其战略调整，暂停项目的相关工作和支出，包括停止未完成的开发工作。在 10 月 24 日的周例会中，对截至 10 月 3 日技术开发进度进行邮件确认，确认 DVe Testing 已完成，77 份测试报告已全部提交（截至 10 月 17 日累计提交 15 份），测试订单总金额 2,997,961 美元；确认 DVe 样品已提供，金额 3,801,232 美元；C 样品（Stick Axle Design Status）交付，公司请求付款 3,631,746 美元。S 公司对上述事项确认，跟进付款。精进电动于 2025 年 9-10 月开出发票 1,056.01 万美元。

2025 年 12 月，S 公司就已开出的发票付款 942.76 万美元，2026 年 1 月付款 111.63 万美元。另外结算按人工时收费的现场支持费用 1.62 万美元。开出发票款项已全额收回。

2025 年 12 月 19 日，S 公司通过 communications PUR 全球采购部门邮箱向供应商发出通知，因其战略调整，决定终止项目。根据该邮件通知，项目随之